

Les plateformes en ligne améliorent les chances commerciales des MPME

De nombreuses MPME des pays en développement ne peuvent pas compter sur les aides étatiques pendant la pandémie. Le commerce international a donc d'autant plus d'importance pour elles. Des plateformes numériques innovantes leur simplifient l'accès à de nouveaux marchés d'exportation. *Pamela Coke-Hamilton, Monica Rubiolo*

Abrégé La pandémie de Covid-19 accélère des tendances qui auront à long terme des effets sur la compétitivité des entreprises. Le changement de comportement des consommateurs, la rupture de chaînes d'approvisionnement et l'incertitude économique persistante dans la plupart des régions du monde ont fondamentalement modifié les flux commerciaux. La numérisation du commerce, la durabilité, l'efficacité et un bon rapport qualité-prix gagnent en importance. Ces tendances constituent de nouveaux défis, mais également des opportunités pour les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME). Celles-ci représentent la majorité des entreprises dans le monde et souffrent fortement des conséquences de la pandémie. La numérisation est un thème crucial de la coopération du Secrétariat d'État à l'économie (Seco) avec ses partenaires au sein et en dehors de l'Administration fédérale. Une initiative a donc été lancée sous l'égide du Seco, avec le concours du Centre du commerce international, de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement et de l'Organisation mondiale du commerce: la plateforme Global Trade Helpdesk permet aux MPME d'accéder à des informations précises et actuelles pour maîtriser les nouveaux défis du commerce mondial.

Les effets économiques de la Covid-19 frappent durement les petites entreprises dans le monde entier. C'est ce que conclut une étude du Centre du commerce international (CCI)¹, une agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et des Nations unies (ONU). Les fermetures, les restrictions de transport et une baisse de la demande provoquent des difficultés de production et des pertes de chiffre d'affaires substantielles pour la plupart des micro-, petites et moyennes entreprises (MPME). Selon une enquête menée au Brésil², le chiffre d'affaires de 89 % des entreprises installées au Brésil a chuté en moyenne de 69 %, et près de trois entreprises sur cinq ont été obligées de suspendre temporairement leur activité. La situation pourrait connaître une évolution tout aussi dramatique au Pakistan, où 40 % du volume des exportations provient des MPME³: presque trois quarts des entreprises interrogées tablent actuellement sur un recul du chiffre d'affaires de plus de 60 %. De nombreux autres pays annoncent des résultats semblables.

Les effets du coronavirus sur la performance des entreprises se manifestent aussi dans le recul de la participation des MPME au commerce international. Une analyse au niveau des entreprises⁴ menée dans six pays d'Amérique latine a révélé que le nombre d'entreprises importatrices et exportatrices avait en moyenne baissé de 11 % en 2020. Autrement dit, des entreprises en difficulté financière ont cessé leur activité. Le nombre des produits d'exportation a en outre reculé de 8 % en moyenne. Le coronavirus laisse également des traces en Suisse, mais celles-ci peuvent être atténuées par les mesures de soutien ciblées des pouvoirs publics.

Pas d'aides dans les pays en développement

Les restrictions de crédit constituent l'un des principaux problèmes des MPME. Dans les pays où l'endettement du secteur public continue d'augmenter, les effets d'éviction et les pertes de croissance devraient encore s'aggraver. Ces effets d'éviction se manifestent lorsque la levée de crédits publics

concurrence le secteur privé. Si la dette est libellée en monnaie étrangère, elle peut en outre croître rapidement et de manière substantielle en cas de dévaluation. Cette instabilité financière recèle des risques particuliers pour les sociétés qui ne sont actives que dans quelques pays. Les plus petites d'entre elles ont par ailleurs moins de ressources pour pouvoir surmonter une crise économique de longue durée. Selon des estimations de la Chambre de commerce internationale, 53 % des petites entreprises des pays en développement connaissent des problèmes sérieux de liquidités et ont urgemment besoin de liquidités pour sauver leur exploitation⁵.

Des pays comme la Suisse, qui disposent d'une base financière solide et d'une marge de manœuvre suffisante en matière de politique budgétaire, ont pu soutenir leur économie de façon ciblée. Au printemps 2020, la Suisse a adopté un train d'aides d'urgence (crédits transitoires Covid-19) pour que les MPME puissent surmonter rapidement leurs problèmes de liquidités durant les premiers mois de la pandémie. Le gouvernement a également élargi les prestations de l'assurance-chômage et soutenu les salariés et les travailleurs indépendants (cas de rigueur).

Dans la plupart des pays, notamment ceux en développement, l'utilisation de telles mesures d'aide était limitée en raison de la situation budgétaire déjà tendue avant la pandémie et de l'importance du secteur informel. Une diversification vers différents débouchés est donc devenue indispensable pour les MPME des pays en développement, nombre d'entre elles ne pouvant amortir les risques de marché qu'en exploitant les différents rythmes de rétablissement économique dans chaque pays et région.

Les changements rapides des conditions du marché et les mesures étatiques régissant le commerce, les voyages et les transports occasionnent toutefois des difficultés

1 CCI (2020a).

2 BID (2020b).

3 Shafi, Liu et Ren (2020).

4 BID (2020a).

5 ICC (2020).



La Suisse représente un marché prometteur pour les producteurs tunisiens d'huile d'olive, ici en pleine récolte.

supplémentaires pour les MPME. Depuis mars 2020, les économies du monde entier ont pris des centaines de mesures temporaires pour imposer des restrictions d'exportation sur certains produits, abaisser les coûts d'importation d'autres produits et en faciliter l'entrée sur leur territoire national⁶. Les MPME des pays en développement doivent donc pouvoir accéder aussi rapidement que possible aux informations nécessaires pour repérer les nouveaux obstacles et opportunités en matière d'exportation.

Vers un raccourcissement des chaînes d'approvisionnement

Les habitudes de consommation et les chaînes d'approvisionnement ont également changé dans le sillage de la pandémie. Le cabinet d'études de marché Euromonitor a observé une plus forte focalisation sur la santé ainsi que sur la durabilité environnementale et sociale. Le bio en est un bon exemple : ce marché n'a cessé de croître ces dernières années et a dépassé en 2019 le seuil des 100 milliards d'euros à l'échelle mondiale. Il a même encore été dopé par la Covid-19 : le chiffre d'affaires du commerce de détail aurait ainsi augmenté de 30 % dans certains pays comme les États-Unis et la France⁷.

Des entreprises sont en outre devenues plus prudentes vis-à-vis de fournisseurs éloi-

gnés – une réaction générée par les ruptures, lourdes de conséquences, des chaînes d'approvisionnement en 2020. Dans le secteur textile, le commerce mondial a ainsi chuté de quelque 16 % l'an passé. La tendance va vers des commandes plus réduites et des chaînes d'approvisionnement plus courtes et mieux connectées⁸. Cette dynamique offre de nouvelles chances aux petits fournisseurs : ceux-ci peuvent d'une part s'intégrer dans ces chaînes plus courtes, et d'autre part disposer de possibilités accrues de vendre de petites quantités grâce à l'essor du commerce en ligne.

Des données pour les petits producteurs

Alors que des informations commerciales actualisées, pertinentes et accessibles gagnent en importance pour les MPME, les plateformes numériques jouent un rôle toujours plus essentiel. Elles aident les entreprises à identifier et à comparer les opportunités. Or, c'est exactement ce que proposent le Secrétariat d'État à l'économie (Seco) et le Centre du commerce international (CCI) en lançant la plateforme en ligne Global Trade Helpdesk. Ils collaborent à cette fin avec la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced) et l'OMC.

La plateforme rassemble des informations sur le commerce et les marchés, notamment

pour simplifier la réalisation d'études de marché aux microentreprises. Ces informations doivent les aider à identifier les débouchés intéressants, à en évaluer l'accessibilité, à entrer en contact avec les acheteurs potentiels, des financeurs et des promoteurs d'exportations, et ainsi à faciliter la commercialisation de leurs produits. Ces données rendent service non seulement aux exportateurs des pays en développement, mais également aux sociétés installées en Suisse qui dépendent d'importations de l'étranger, qu'elles transforment et réexportent (voir encadré).

Le Global Trade Helpdesk rassemble des informations essentielles sur le commerce et les marchés pour simplifier et améliorer l'accès des MPME du monde entier à ces données. Celles-ci proviennent d'un réseau de onze agences et banques de développement internationales. La plateforme exploite l'expérience du CCI en matière de mise à disposition d'informations sur le commerce, les investissements et les marchés pour les MPME, ainsi que les nombreuses données commerciales de la Cnuced et de l'OMC.

Dans des déclarations et recommandations⁹ récemment publiées, les 91 membres du groupe de travail de l'OMC sur les MPME ont qualifié le Global Trade Helpdesk d'important instrument pour permettre aux MPME un large accès à des informations fiables. Ces données peuvent les aider à adapter leur stratégie commerciale et à renforcer leur

6 Carte d'accès aux marchés, mesures Covid-19 (consultée le 20 janvier 2021).

7 Fibl et Ifoam (2021).

8 Euromonitor (2021).

9 OMC (2020).

Le Global Trade Helpdesk

La plateforme en ligne Global Trade Helpdesk permet aux petits producteurs d'évaluer simplement leur potentiel d'exportation et aux importateurs domiciliés en Suisse d'identifier les fournisseurs appropriés. Ainsi, si un exportateur tunisien d'huile d'olive veut déterminer ses chances d'exporter de grandes quantités en Suisse, il peut accéder d'emblée aux informations nécessaires : il aura en effet la possibilité d'évaluer l'attrait du marché suisse en termes de taille, de part de marché et de croissance, ainsi que la valeur d'exportation potentielle de l'huile d'olive tunisienne.

En 2019, la Tunisie a exporté de l'huile d'olive non transformée en Suisse pour un montant de 1,56 mil-






lion de dollars. D'après le Global Trade Helpdesk, la valeur d'exportation potentielle serait de 9,8 millions de dollars jusqu'en 2025 – une augmentation considérable de la croissance des exportations et une opportunité significative pour l'exportateur.

Pour en profiter, le producteur tunisien doit cependant connaître les vingt dispositions domestiques en vigueur, comme les licences et certifications exigées ou les taxes à l'exportation. L'huile d'olive doit en outre impérativement remplir les 45 critères obligatoires du marché suisse, comme les taux de résidus admis, les exigences en matière de qualité ainsi que les prescriptions régissant la certification, l'étiquetage et la traçabilité. Toutes les

informations et exigences requises sont disponibles sur la plateforme.

L'exportateur peut de surcroît s'informer sur les 22 labels de durabilité privés comme Biosuisse, qui sont utiles pour conquérir un créneau à valeur ajoutée supérieure. S'il souhaite vendre ses produits sur le marché suisse, il peut également obtenir des informations de contact concernant des acheteurs potentiels, des prestataires de financement, des agences de propriété intellectuelle et des organismes de promotion des exportations. De quoi l'aider à réaliser ses projets d'exportation.

L'huile d'olive remplit-elle les exigences ?

En Tunisie	En Suisse			
				
20	25	2	20	1
exigences domestiques	exigences sur ce produit	conditions du marché	mesures d'inspection et de pré-embarquement	notification de changement réglementaire transmise à l'OMC

compétitivité. Plusieurs acteurs actifs dans la promotion des exportations ont promis leur soutien et se sont montrés intéressés à utiliser le Global Trade Helpdesk comme outil pour leurs collaborateurs et leurs clients. Il pourrait être particulièrement précieux en période de confinement et pour l'examen de stratégies d'adaptation aux nouvelles conditions du marché.

Julius Bradford Lampthey, directeur des activités de recherche de la Chambre ghanéenne de l'industrie et du commerce, déclare que ses prières pour son institution de soutien aux affaires ont été entendues et qu'il peut utiliser la plateforme pour offrir beaucoup plus rapidement des conseils probants aux entreprises. Il est également en mesure de partager cet outil, de sorte que les entreprises peuvent désormais mener leurs propres analyses¹⁰.

Simplifier la relance

Une relance mondiale complète après la crise exige des MPME mieux informées et

proactives. Celles-ci doivent être en mesure d'identifier et de comparer efficacement les possibilités commerciales émergentes, et de se mettre en réseau avec des partenaires importants. La décision du Seco et du CCI d'unir leurs forces pour rendre des données fiables facilement disponibles s'est avérée judicieuse, avant même que la pandémie ne confirme l'importance de la numérisation.

Il s'agira ces prochaines années d'intensifier la mise en réseau du Global Trade Helpdesk avec les systèmes d'information des différents pays. Ce sera l'une des principales tâches pour permettre de maximiser l'effet de la plateforme et la rendre financièrement autonome. Plus le partenariat sera large, plus les informations seront accessibles facilement pour les entreprises situées aux deux bouts de la chaîne de valeur.

Grâce à l'utilisation de plateformes d'information numériques comme le Global Trade Helpdesk, l'acceptation du commerce sans support papier, l'adaptation aux nouvelles tendances en matière de durabilité et l'ouverture de canaux de distribution numériques, les MPME seront en mesure

d'exploiter plus efficacement les nouvelles opportunités dans les années à venir.



Pamela Coke-Hamilton

Secrétaire générale, Centre du commerce international (CCI), Genève



Monica Rubiolo

Cheffe du secteur Promotion commerciale, Secrétariat d'État à l'économie (Seco), Berne

Bibliographie

BID – Banque interaméricaine de développement (2020a). *Trade in the time of pandemic: How Covid-19 has impacted firms in 6 Latin American countries*. 9 septembre.

BID – Banque interaméricaine de développement (2020b). *Brazil to uphold MSMEs financial sustainability during the COVID-19 crisis*. Communiqué de presse du 24 septembre.

CCI – Centre du commerce international (2020a). *Covid-19: Le Grand confinement et ses répercussions sur les petites entreprises*.

CCI – Centre du commerce international (2020b). *Story: Digital solutions empower business support organizations in navigating Covid-hit global markets*. ITC News, 18 novembre

Euromonitor (2021). *Supporting textile exporters in a time of change*. Janvier 2021.

Fibl et Ifoam Organics International (2021). *The world of organic agriculture. statistics and emerging trends*. Soutenu par le Seco et le CCI.

ICC – Chambre de commerce internationale (2020). *Priming trade finance to safeguard SMEs and power a resilient recovery from Covid-19*. Mémoire adressé aux gouvernements du G20, aux banques centrales et aux institutions financières internationales, 6 novembre.

OMC – Organisation mondiale du commerce (2020). *Le Groupe de travail parachève un ensemble de déclarations et recommandations visant à aider les petites entreprises*. 5 novembre.

Shafi M., Liu J. et Ren W. (2020). « Impact of Covid-19 pandemic on micro, small, and medium-sized enterprises operating in Pakistan ». *Research in Globalization*, vol. 2, décembre.

¹⁰ Voir CCI (2020b).